لمحات في فن الحوار

د/ محمد محمد بدري

إهداء

إلي من علمني فن الحوار ، وجرأة القرار ..

... إلي والدي

مقدمة

قد نرى بعض الفرقاء كلما أرادوا ائتلافاً تفرقوا ، وحيثما جلسوا لتسوية خلاف تشتتوا وتنازعوا ! !

ولا يرجع ذلك إلى نوعية الأخلاق المتردية لهذا الفريق أو ذاك فقط .. وإنما يرجع قبل ذلك وبعده إلى الجهل بعلم الحوار وفن المحاورة .. هذا الجهل الذي يجعل المتقاربين في الأهداف والأفكار في خلافٍ دائم ، ونزاع مستمر ، وفُرقة مقيتة ! !

وحتي لا نسقط في فتنة الفُرقة ، فقد مست الحاجة أن نرتفع بحواراتنا إلى مستوى أن تصبح " علماً " نتلقاه ، و" فناً " نتدرب على أساليبه ، ونمارسه للوصول إلى أهدافنا النافعة ، بعيداً عن الارتجال وتغييب الخيال !

ومن هنا .. كان هذا الكُتيب الذي أتمني أن يكون دعوة لــ " تــعلم " ضوابط الحوار التي تحكمه ، و "التدرب " على أساليبه التي تخدمه ، و "التعرف " على عوائقه التي توقفه ؛ حتى يكون كلامنا باعتدال ، وجدالنا بمنطق ، وحوارنا بإتزان .. سائلاً الله التوفيق والسداد .

د . محمد محمد بدري

المبحث الأول ..

ضوابط الحوار

لكل حوار ضوابط تحكم مساراته ، وتوجه تلاقح الأفكار خلاله ، وتلك الضوابط ــ فضلاً عن كونها آداباً وأخلاقاً ــ فهي أيضاً جزء رئيس ومؤثر في فعالية أي عمل يُبْنى على الحوار .. ذلك أن أي عمل في بدايته هو مشروع في محتوى بعض الكلمات والأفكار التي ينمّيها الحوار ويخصبها ، ويبعث فيها روح العمل .

ولا شك أن ضوابط حواراتنا يجب أن تقوم على أصول سلفنا الصالح أهل السنة والجماعة في تمحيص الآراء المتباينة ، وتجلية الإشكالات المتوقعة ، دون تَحَول الحوار إلى مهاترات يضيع معها الود لتحل محله الجفوة والقطيعة .

ومن هذه الضوابط :

١ - السماع الكامل :

الحوار هو : فن السماع للآخر ، وعدم الطمع في الكلام بدلاً منه ، لأن هذا الطمع يزهدنا فيما يقوله مَن نتحاور معه ، ويحرمنا من " تَدبّر " قوله الذي لا يتحقق إلا بالسماع الكامل لهذا القول حتى دُبرَه أي : آخره .

كما أن السماع الكامل للآخر يُشْعره باهتمامنا بما يقول ، وجديتنا في التحاور معه ، وثقتنا في الوقت ذاته فيما عندنا .

وتأمل معي هذا الحوار بين عتبة بن ربيعة والنبي ــ صلى الله عليه وسلم ــ :

لقد أتى عتبة إلى النبي ــ صلى الله عليه وسلم ــ حتى جلس إليه ، فقال : يا ابن أخي، إنك منا حيث علمت من البسطة في العشيرة والمكانة في النسب ، وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم فرّقت به جماعتهم ، وسفّهت أحلامهم ، وعبت به آلهتهم ودينهم ، وكفّرت به من مضى من آبائهم ، فاسمع مني أعرض عليك أموراً تنظر فيها ، لعلك تقبل منها بعضها ، قال رسول الله ص : قل يا أبا الوليد ، أسْمَع . قال : يا ابن أخي ، إن كنت إنما تريد بما جئت به من هذا الأمر مالاً جمعنا لك من أموالنا حتى تكون أكثرنا مالاً ، وإن كنت تريد به شرفاً سودناك علينا حتى لا نقطع أمراً دونك ، وإن كنت تريد به ملكاً ملكناك علينا ، وإن كان هذا الذي يأتيك رئياً تراه لا تستطيع رده عن نفسك طلبنا لك الأطباء ، وبذلنا فيها أموالنا حتى نبرئك منه ، فإنه ربما غلب التابع على الرجل حتى يداوى منه .. أو كما قال ، حتى إذا فرغ عتبة ورسول الله ــ صلى الله عليه وسلم ــ يستمع منه ، قال : أفرغت يا أبا الوليد ؟

قال : نعم ، قال رسول الله ــ صلى الله عليه وسلم ــ : فاستمع مني . قال : أفعل . قال النبي ــ صلى الله عليه وسلم ــ: بسم الله الرحمن الرحيم] حم * تنزيل من الرحمن الرحيم ... [(فصلت : ١٢) [1].

فانظر رحمك الله إلى النبي ــ صلى الله عليه وسلم ــ كيف يستمع إلى عتبة وهو يعرض عليه هذه الخواطر التي تثير الاشمئزاز مقارنة بما يشغل النبي من عظائم الأمور ، ومع ذلك يتلقاها النبي حليماً ، ويستمع إليه دون مقاطعة ويردد في نهايتها : أفرغت يا أبا الوليد ؟ . فيقول عتبة : نعم ، فيقول الرسول الكريم : فاستمع مني ، بل لا يبدأ النبي ــ صلى الله عليه وسلم ــ كلامه حتى يقول له عتبة : افعل .. فيبدأ النبي -صلى الله عليه وسلم- في تلاوة قول ربه في ثقة وطمأنينة ! !

إن السماع الكامل للآخر ، وإعطاءه الفرصة حتى يُتم كلامه ، مع استوضاح أي غموض فيما يعرضه من أفكار .. إن كل ذلك لا بد أن يكون هو السمة المميزة لكل حواراتنا ، فإذا تبين لنا خطأ الآخر ، فإن السماع الكامل له وعدم مقاطعته هو المقدمة الصحيحة لرجوعه عن الخطأ مهما كان عناده وغلظته ؛ فإن أشد الناس جفافاً في الطبع وغلظة في القول لا يملك إلا أن يلين إزاء مستمع صبور عطوف يلوذ بالصمت إذا أخذ محدثه الغضب [2] .

٢ - تجريد الأفكار :

هدف الحوار هو الاستفادة من الأفكار وليس تدمير الأشخاص ، ولذلك ؛ فإن من أهم ضوابط الحوار : التركيز على فض الاشتباكات الفكرية دون التعرض السلبي للأشخاص بتشويه أو تجهيل ، فلا خلاف مطلقاً بين أشخاص المتحاورين ، وإنما بين أفكارهم ، والفكرة الحسنة تُمْتدح بغض النظر عن قائلها ، والفكرة الخطأ تُرَاجع دون تسفيه قائلها أو التهكم منه ، فالنظر دائماً إلى الآخر من خلال ما قيل ، لا من قال [3]، مع احترام أهل العلم ، وحفظ مكانتهم ومراتبهم ، فلا نؤثمهم مطلقاً ولا نعصمهم مطلقاً ، ولا نقبل كل أقوالهم ولا نُهْدرها كلها ، وإنما ننتفع بأفكارهم ما دامت حقاً ، ولا نعتقد فيهم العصمة من الخطأ ، ونرى أن الآخر قد يمتلك الحق أو أنه يكون هو الراجح عنده ، وأن ما عندنا يحتمل الخطأ أو أن يكون هو المرجوح .

ولا شك أن التحاور ضمن هذا المبدأ ــ مبدأ افتراض المخالفة ــ هو المدخل الذي يضع الآخر في أول الطريق الصحيح للتفكير ، لأنه يرى أن من يحاوره يضع نفسه معه في موضع المجادلة المشتركة لمعرفة الحق ؛] وإنا أو إياكم لعلى هدى أو في ضلال مبين [سبأ : ٢٤] .. هكذا في هدوء من يبتغي للآخر الإرشاد وليس الإفحام

---

[1] السيرة النبوية - ابن هشام - ج١ ص٣١٤ .

[2] كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس - ديل كارنيجي - ص٩٢ بتصرف .

[3] مدارج اسالكين - ابن القيم - ج٣ ص٥٤٥ .

والإذلال ، وفي ثقة من أخلص للحق المجرد فصح انقياده له ، و لم يهتم بمن قاله من البشر ، وإنما كان جُل اهتمامه بالقول في ذاته وتمييز الحسن منه والأحسن، ثم اتباع الأحسن ، فكان من أصحاب البشرى بالنجاح وتحقيق الأهداف في الدنيا ، والنعيم في الآخرة ؛ [فَبشِّرْ عِبَادِ * الَّذِينَ يَسْتَمِعُونَ القَوْلَ فَيَتَّبِعُونَ أَحْسَنَهُ أُوْلَئِكَ الَّذِينَ هَدَاهُمُ اللَّهُ وَأُوْلَئِكَ هُمْ أُوْلُوا الأَلْبَابِ] [الزمر : ١٧ ، ١٨] .

٣ - ترك المراء :

قد يُخْفِي الحوار في نفس من يمارسه حباً خفياً للتميز على الآخر ، ولا يمكن اكتشاف هذه " العورة النفسية " إلا بأن يترك المحاور المراء والجدل ، ويلتزم بيان الحق بالحجج والبراهين .

ومن هنا : فقد وعد النبي –صلى الله عليه وسلم– تارك المراء ببيت في الجنة ، فقال ــ صلى الله عليه وسلم ــ " أنا زعيم بيت في ربض الجنة لمن ترك المراء وإن كان محقاً " [1] .. فرغم الاعتقاد بملكية الحق لا يكون إثباته عن طريق المراء والجدل ، وإنما عبر الطرق والمسارات الشرعية التي تصل بسالكها إلى بيان الحق ، وعدم الانتقال بأي حال من الأحوال من شواهد الأدلة إلى دوافع الآخر ، أو من إقامة الحجج للتدليل على صحة ما نراه ونعتقده إلى إثارة الجدل للتدليل على خطأ الآخر وخبث بواعثه .. فيدور حوارنا في حلقة مفرغة ، ويتفرع إلى مضايق ومتاهات تتمزق فيها الأفكار ويُقْتل التفكر والتدبر على مذابح المراء والجدل العقيم ! !

إن المراء يغلق باب الحوار ويلغيه ، لأنه يدفع طرفي الحوار إلى التصور الخاطئ : بأن حوارهما هو مباراة لا تكون نتيجتها إلا قاتل أو مقتول ، فلا يبحث كل منهما عن حقائق أو أدلة ، وإنما يكون بحثه وجهده في محاولة إغراق الآخر في طوفان من الكلام الذي يُضيع الوقت والجهد في غير فائدة ، ويوغر الصدور ، ويكرس الفرقة .

٤ - تغافر لا تنافر :

الحوار هو لون من ألوان التشاور حول بعض الموضوعات والأفكار ، ومن ثم : فهو جلسة تناصح وتغافر وليس جلسة تصارع وتنافر ، فمع قبول رأي الآخر أو رفضه تبقى طهارة القلب وصفا ء السريرة نحوه ، مع قبول معذرته والتغافر عن خطئه إن وقع ، بل والحرص على أن يخرج الحق على لسانه ، فقد رُوي أن الإمام أبا حنيفة (رضي الله عنه) رأى ولده حماداً يناظر في المسجد فنهاه ، فقال له ولده : أما كنت تناظر ؟ قال : بلى ، ولكن كنا

---

[1] أخرجه أبو داود ، كتاب الأدب ، باب في حسن الخلق ، ح/٤٨٠٠ ، قال الألباني : لكن للحديث شواهد يرتقي بها إلى درجة الحسن ، السلسلة الصحيحة ، ح/٢٧٣ ص٤٩٢ .

كأن على رؤوسنا الطير من أن يخرج الباطل على لسان الخصم ، بل كنا نود أن يخرج الحق على لسانه فنتبعه ، فإذا كنتم كذلك فافعلوا ! ![1].

وهذه هي سيماء سلفنا الصالح في حواراتهم ، فقد ذُكِر عن حاتم الأصم أنه قال : معي ثلاث خصال أظهر بها على خصمي ، قالوا : وما هي ؟ قال : أفرح إذا أصاب خصمي ، وأحزن إذا أخطأ ، وأحفظ نفسي لا تتجاهل عليه ، فبلغ ذلك الإمام أحمد بن حنبل (رحمه الله) فقال : سبحان الله ! ما كان أعقله من رجل[2].

.. نعم ، ما أعقله من رجل يحب أن يُظْهر الله الحق على لسان أخيه ، ويحاول رؤية الحق من أي وعاء خرج ، ومن أي جهة سطع .

إن من طلب الحق فأخطأه لا يمكن تسويته بمن طلب الباطل فأدركه ، فطالب الحق وإن أخطأ نتجاوز عن خطئه ، ونغفر له تجاوزه ، وإن كان ثمة عتاب فبالمودة والإخاء والقول الحسن .

وتأمل معي ما جاء في سيرة علي بن الحسين (رضي الله عنه) : لقد كان بينه وبين ابن عمه حسن شيء ، فما ترك حسن شيئاً إلا قاله ، وعلي ساكت ، فذهب حسن ، فلما كان الليل ، أتاه علي فقال : يا ابن عمي إن كنت صادقاً فغفر الله لي ، وإن كنت كاذباً فغفر الله لك ، والسلام عليكم . فالتزمه حسن ، وبكى حتى رثي له[3] .

إن الحوار بداية لعلاقة يظللها الحب والتغافر ، ولذلك فإن لسان حال المتحاورين يردد :

من اليوم تعارفنا ونطوي ما جرى منا فلا كان ولا صار ولا قلتم ولا قلنا

٥ - الصدق والوضوح :

الصدق مع كونه ضابطاً من ضوابط الحوار هو خلق نبيل لا خيار للمسلم في التحلي به ، والوضوح في الفكرة هو وسيلة قبولها من الطرف الآخر ، كما أن الوضوح في المواقف له أكبر الأثر في تصفية القلوب وإعادة الود .

ومن هنا كان الصدق والوضوح هما طريق التآلف وحصول البركة ، قال رسول الله ص : " البيعان بالخيار ما لم يتفرقا ، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما " [1] .

---

[1] أبو حنيفة ـ محمد أبو زهرة

[2] الرد على المخالف ـ بكر بن عبد الله أبو زيد ـ ص٦٠ .

[3] سير أعلام النبلاء ـ شمس الدين الذهبي ـ ج٤ ص٣٩٧ .

[1] البخاري ، كتاب البيوع ، باب إذا بيّن البيّعان .

وكما أن البيع المبني على الصدق والوضوح هو بيع مليء بالبركة ، كذلك الحوار القائم على الصدق والوضوح هو حوار مبارك ييسر الله تعاون أطرافه على البر والتقوى ، ويبارك جهودهم المتعاونة على نصرة الحق .

ومن هنا وجب علينا في كل حواراتنا أن نتجنب الكلمات الغامضة التي تؤدي إلى سوء الفهم ، ونتجنب أساليب المغالطات والدفاع عن الأوضاع الخاطئة التي تؤدي إلى إثارة الحقد ، وإيغار الصدور والقلوب ، وذهاب الود بين طرفي الحوار ، ومن ثم تكون النتيجة هي فشل الحوار في تحقيق أهدافه .

٦ - العلم والعدل :

الحوار الناجح هو حوار يضبط العلم مساره ، ويوجه العدل موقف كل طرف فيه تجاه الآخر .

فأما العلم ، فإنه لا يستقيم حوار بدونه ، بل في غيابه يصبح ضرر الحوار أكثر من نفعه ، لأن جهود المتحاورين في هذه الحال تذهب سدى وتضيع بلا ثمرة تذكر .. روى الإمام أحمد في مسنده عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده : أن نفراً كانوا جلوساً بباب النبي –صلى الله عليه وسلم– فقال بعضهم : ألم يقل الله كذا وكذا ؟ قال : فسمعهم رسول الله –صلى الله عليه وسلم– فخرج ، فكأنما فُقئ في وجهه حب الرمان ، فقال : بهذا أمرتم ؟ ! ، أو بهذا بعثتم ، أن تضربوا القرآن بعضه ببعض ؟ ! إنما هلكت الأمم قبلكم في مثل هذا ، فانظروا الذي أمرتم به فاعملوا به ، وانظروا الذي نهيتم عنه فانتهوا عنه [٢] ، يقول ابن تيمية (رحمه الله) في التعليق على هذا الحديث : وأكثر ما يكون ذلك لوقوع المنازعة في الشيء قبل إحكامه وجمع حواشيه وأطرافه [٣] .

وأما العدل فهو الطريق إلى اعتدال أخلاق المتحاورين بين طرفي الإفراط والتفريط ، وهو الحامل لهم على قبول الحق من الخصم ، بل من العدو المبين ! !

لقد روى أبو هريرة أن النبي –صلى الله عليه وسلم– وكله بحفظ زكاة رمضان ، فأتاه آت فجعل يحثو من الطعام ، فأمسك به ثم خلى سبيله ، ثم عاد الثانية والثالثة ، إلى أن قال في الثالثة : دعني أعلمك كلمات ينفعك الله بها ، قال : قلت : ما هن ؟ ، قال : إذا أويت إلى فراشك فاقرأ آية] الله لا إله إلا هو الحي القيوم [[البقرة : ٢٥٥] حتى تختم الآية ، فإنك لن يزال عليك من الله حافظ ، ولا يقربنك شيطان حتى تصبح . فلما أخبر بها رسول الله –صلى الله عليه وسلم– قال له : أما إنه قد صدقك وهو كذوب ، تعلم من تخاطب منذ ثلاث ليال يا أبا هريرة ؟، قال : لا ، قال : ذاك شيطان [١] .

---

[٢] مقدمة ابن ماجه ، ح/١٠ ، مسند أحمد ، ج٢ ص١٧٨ .

[٣] اقتضاء الصراط المستقيم ـ ابن تيمية ـ ص٤٣ .

[١] البخاري ، كتاب بدء الخلق ، ج٤ ص٩٢ .

فهذا رسول الله -صلى الله عليه وسلم- لا يمتنع من قبول الحق من أعدى أعدائه ، بل ممن يعلم أنه كثير الكذب .. وذاك غاية العدل .

إن طريق الوصول إلى الحق عبر الحوار هو الاتصاف بالعدل والعلم وحسن القصد ، وأما الجهل والظلم وسوء القصد فهو الطريق إلى التنازع والفرقة والقطيعة بين أهل المنهج الواحد ، بل بين ذوي الرحم .

ولا تزال قلة الإنصاف قاطعةً بين الأنام وإن كانوا ذوي رحم

٧ - التحاور العملي :

المتأمل في حواراتنا يجد أنها تحوي في أكثرها هوة كبيرة بين ما نتحاور فيه ، وما يترتب عليه من أعمال في الواقع .. وهذه ـــ بلا شك ـــ كارثة ؛ لأن الحوار الناجح يجب أن يكون حول ما ينبني عليه عمل وفيما ترجى من ورائه مصلحة أو منفعة ، أما عدا ذلك ، فالخوض فيه خوض فيما لم يدل على استحسانه دليل شرعي في الكتاب أوالسنة أو عمل سلف الأمة .

فأما الكتاب فآيات كثيرة ؛ منها : قوله (تعالى) :[يسألونك عن الأهلة قل هي مواقيت للناس والحج] [البقرة : ١٨٩] حيث جاء الجواب بما تعلق به العمل ، مع الإعراض التام عما قصده السائل من السؤال عن الهلال من كونه يبدو في أول الشهر دقيقاً كالخيط ، ثم يمتلئ حتى يصير بدراً ، ثم يعود إلى حالته الأولى .

وأما السنة فأحاديث كثيرة ؛ منها : " أن رجلاً سأل النبي – صلى الله عليه وسلم– : متى الساعة ؟ فقال النبي -صلى الله عليه وسلم- : وما أعددت لها ؟ فكأن الرجل استكان ثم قال : يا رسول الله ، ما أعددت لها كبير صيام ولا صلاة ولا صدقة ، ولكني أحب الله ورسوله . قال -صلى الله عليه وسلم- : أنت مع من أحببت [١] " [٢] .

وأما عمل السلف الصالح فكثير أيضاً ، نذكر منه : خبر عمر بن الخطاب مع صبيغ بن عسل الذي كان يسأل عن متشابه القرآن ، فقال عمر : سبيل محدثة ، أي : بدعة جديدة ثم أرسل إلى رطائب من جريدة نخل فضربه بها حتى ترك ظهره دبرة أي : قرحة ثم تركه حتى برئ ثم عاد له ، ثم تركه حتى برئ فدعا به ليعود ،

فقال صبيغ : إن كنت تريد قتلي فاقتلني قتلاً جميلاً ، وإن كنت تريد أن تداويني ، فقد والله برئت ، فأذن له عمر أن يذهب إلى أرضه .

---

[١] البخاري ، كتاب الأدب ، ح/٢٩٥ .

[٢] الموافقات ـ الشاطبي ـ ج١ ص٤٦ .

إن تحاورنا يجب أن يكون هو الخطوة التمهيدية الأولى في طريق أعمالنا المشتركة التي نتعاون على إتمامها .. وذلك يتطلب منا أن نتعرف قبل التحاور على الأهداف العملية للحوار ، ونتبين ما هي الدوّامات الفكرية الطارئة والمنعطفات النظرية العارضة التي قد تلفتنا عن أهدافنا العملية لتنحرف بحواراتنا إلى أمور نظرية شكلية ليس لها أدنى تأثير في مسيرة العمل ، ولا يترتب عليها إلا استنفاذ طاقاتنا في غير طائل وبغير ثمرة .

وثمة ضوابط أخرى للحوار لا يسعنا الوقوف عندها تفصيلاً حتى لا نخل بأحد ضوابط الحوار وقواعده الضرورية ، وهي :

٨- الحجة الرأسية :

الحوار الناجح هو حوار يخلو من الإطالة الزائدة عن الحد ، التي تُحَوّل الحوار إلى خطبة يتشدق فيها كل طرف من أطراف الحوار ويتفاصح بكثرة الكلام ، بل وغرابته أحياناً ! ! ، وهو ما كرهه رسول الله -صلى الله عليه وسلم- بقوله : " إن أبغضكم إليّ وأبعدكم مني مجلساً يوم القيامة الثرثارون والمتشدقون والمتفيهقون ، قالوا : يا رسول الله قد علمنا الثرثارون والمتشدقون ، فما المتفيهقون ؟ ، قال : المتكبرون " .. والثرثار : كثير الكلام تكلفاً ، والمتشدق : المتطاول على الناس بكلامه ، ويتكلم بملء فيه تفاصحاً وتعظيماً لكلامه ، والمتفيهق : أصله من الفهق ، وهو الامتلاء ، وهو الذي يملأ فيه بالكلام ، ويتوسع فيه ، ويغرب به تكبراً وارتفاعاً ، وإظهاراً للفضيلة على غيره [٣] .

إن الإطالة والتكرار والإسهاب وهو ما نطلق عليه " الحجة الأفقية " لا ينتج عنه إلا دفن الفكرة الرئيسة للحوار وسط هذا الكم الكبير من الكلام ، ومن ثم : عدم قدرة الآخر على اكتشاف ما نقصد فضلاً عن فهمه وتدبره ؟ !

ومن هنا ، فإن المحاور العاقل هو من يحاول الوصول إلى هدف الحوار من أقرب طريق ، ولا يضيع وقته ووقت الآخر في تكرار الكلام والإسهاب في المقدمات التي لا فائدة فيها ، بل يقتصر في الألفاظ والكلمات على قدر الحاجة ويوضح فكرته بأقرب عبارة وأوجز لفظ ، وهو ما نطلق عليه الحجة الرأسية حيث يذكر المحاور فكرته الرئيسة ، ثم ينتقل بعد ذلك لتدعيمها بالأدلة ، في إجمال غير مخل ، وتفصيل غير ممل .

إن من فقه الحوار وذكاء المتحاورين ، أن يتحرزا عن إطالة الكلام في غير فائدة ، وعن اختصاره اختصاراً يخل بفهم المقصود منه [١] ، وأن يحققا التوازن الدقيق بين جفاف الحوار بسبب قلة الأدلة أو غموضها ، وبين غرق الحوار بسبب الإسهاب والتكرار غير المفيد .

---

[٣] رياض الصالحين - النووي - ص٢٨٩ .

[١] آداب البحث والمناظرة - الشنقيطي - ص٧٦ .

* * *

المبحث الثاني ..

أساليب الحوار

إذا كانت ضوابط الحوار تقرر الآداب والأخلاق التي يجب أن نلتزم بها في كل حواراتنا ، وتؤكد على هذه الآداب ، فإن أساليب الحوار ترشدنا إلى كيف نحقق ضوابط الحوار عبر مهارات نتدرب عليها ، وتكتيكات نمارسها في واقع حواراتنا حتى لا تصل هذه الحوارات إلى طرق مسدودة أو تكون نتيجتها الوحيدة هي زيادة الفرقة والتناحر ..

ومن هذه الأساليب [1] :

(أ) الإعداد الجيد :

الإعداد الجيد للحوار : هو المقدمة العلمية لتمهيد الأرضيات الفكرية المشتركة بين طرفي الحوار حتى تمر أفكارهم في اتجاهي الأخذ والعطاء دون اصطدامات فكرية ، أو كوارث عملية .

والإعداد الجيد يعني : إعداد المناخ العام للحوار ، والإطار الواضح للتحاور ، من حيث : هدف الحوار ، ونفسية المتحاورين ، ونقاط التحاور .. ثم مراعاة ذلك كله بدقة وحكمة قبل وأثناء وبعد الحوار :

١- هدف الحوار :

ربما لا يعرف بعضنا في أكثر حواراته إلا هدفاً واحداً هو سحق الآخر وإفحامه ، بل و إذلاله .. وتلك كارثة حقيقة ، فللحوار أهداف أخرى أهم وأنفع ، منها :

– الحوار الاستكشافي : وهو يهدف إلى التعرف على أفكار الآخرين عن قرب، ومعرفة بواعث أعمالهم وحركاتهم ، وهذا يتطلب إشعارهم بأن حوارنا معهم هو تعبير عن حبنا لهم ، ورغبتنا في الانتفاع بخبراتهم ، والتفاعل معها والعمل من خلالها .

– الحوار التسكيني : وهو يهدف إلى تقليل هوة الخلاف مع الآخرين .. وهذا يستوجب منا الصبر والتريث وتجاهل استفزازاتهم ، بل والسماح باستفراغ كل شحناتهم العاطفية دون ردود أفعال منا أثناء هذا التفريغ .. ثم إرساء بعض مبادئ الحوار ، وفي مقدمتها : أن الخلاف في الرأي لا يفسد للود قضية .

---

[1] للدكتور حسن محمد وجيه كتاب بعنوان "مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي" أوضح فيه أساليب الحوار بشكل جيد ، فراجعه إن شئت .

– الحوار التعاوني : وهو يهدف إلى الوصول لحلول لقضايا الخلاف بين طرفي الخلاف ، لتكون هذه الحلول مقدمة لتطوير علاقات التعاون بينهما ، وتعميق وتوسيع نطاق هذه العلاقات في مجالات جديدة .. وهذا يستلزم محاولة الوصول إلى صيغة ترضي الآخرين عبر استقراء الخلفيات الفكرية والنفسية لهم .

– الحوار الحاسم : وهو يهدف إلى حسم الخلاف في الرأي بين طرفي الحوار حول بعض القضايا ، وتقريب خطوط الفكر بينهما إلى خط فكري واحد .. وهذا يقتضي من المحاور عزةً في تواضع ، وثباتاً على المبدأ في رفعه ولين ، واستعلاء بما يحمل من حق مع رحمة وشفقة بالآخرين .

٢- نفسية المحاورين :

ترجع نسبة كبيرة من الحوارات الفاشلة إلى عدم معرفة المحاور للطرف الآخر المقابل له معرفة دقيقة ، لأن هذا الجهل يؤدي إلى سوء الفهم بكل تأثيراته السلبية التي تصل إلى حد الانشقاق والفرقة ! !

ومن هنا كانت المعرفة الدقيقة لنفسية الآخر وظروفه وبيئته واهتماماته ومبرراته في التمسك بما يقول .. كل ذلك هو الطريق إلى تحديد الأسلوب المناسب للتحاور معه ، والمفتاح الصحيح لفتح قلبه والقرب منه .

ومن هذه النفسيات التي نقابلها أثناء تحاوراتنا :

- النفسية اليائسة : وهي نفسية من تعرضوا لإحباطات مستمرة على طريق العمل الإسلامي .. وأسلمتهم هذه الإحباطات إلى يأس مطلق من أي عمل ، وهؤلاء لا يتصورون عملاً يمكنه الوصول إلى التغيير للأفضل ، بل ويكرهون من يحاول القيام بأية محاولة إيجابية للتغيير ، ويجدون متعتهم الحقيقية في رصد تجارب الفشل!!

ولا شك أن الحوار مع هؤلاء يتطلب الحذر الشديد لكي لا يضيع وقت الحوار فيما لا ينفع ، أو يدور التحاور دون الوصول إلى أعمال محددة تُبنى على الحوار .. بل لا بد لمن يتحاور مع هذا الصنف من النفسيات أن يتحرى عدم الخوض في أي أمر أو موقف من الأمور والمواقف التي سببت لهؤلاء إحباطاً في يوم من الأيام ، لأن هذه الأمور تستثير شهيتهم لترسيخ الإحباط واليأس .. وإنما يكون التركيز في الحوار على ترسيخ اليقين بأن هناك دائماً ما يمكن عمله ، وأن كل عمل مفيد .

- النفسية المُصَنِّفة : وهي النفسية التي تميل دائماً إلى تصنيف الآخر وتأطيره بجهالة ودون تروٍ ، بل وتعتبر الآخر عند أدنى مخالفة من معسكر الأعداء الذين يجب التصارع معهم وسحقهم ! ! ولا شك أن التحاور مع أصحاب هذه النفسية يتطلب قدراً من الذكاء والحذر ، ويقتضي إبراز أكبر قدر من مواطن الاتفاق بين الطرفين في بداية التحاور ، لأن ذلك يقلل فجوة الخلاف .. ثم استثمار الفرص للتأكيد على خطأ تصنيفهم عبر إرسال رسالة فكرية تثبت حسن النية والحب للآخر، لأن ذلك يقلل الكراهية .. فإذا

ضاقت فجوة الخلاف ، وانحسرت حدة الكراهية من الآخر ، فلابد من الالتزام خلال الحوار بترك الفرصة الدائمة للمخالف ليرجع عن أفكاره مع حفظ ماء الوجه .

إن من نحاوره ونخالفه في الرأي بطريقة صحيحة للحوار والخلاف لا يشعر بالانهزام والإرغام ، بل يشعر بفضيلة انكشاف الحق والرضوخ له دون إرغام من أحد ، والحوار الناجح هو الحوار الذي لا يشعر فيه المتراجع عن الخطأ بالذل ، كما لا يشعر فيه الداعي إلى الحق بالغرور .

- النفسية المتصيدة : وهي التي يقوم صاحبها بتصيد الحروف والألفاظ دون الاهتمام بمقاصدها أو إحسان الظن بقائلها .. وهذه النفسية ـــ وليس لنا مثل السوء ـــ كنفسية الخنزير يمر بالطيبات فلا يلوي عليها ، فإذا قام الإنسان عن رجيعه قمته .

وهكذا صاحب النفسية المتصيدة ، يسمع منك ويرى المحاسن أضعاف أضعاف المساوئ ، فلا يحفظها ولا ينقلها ولا تناسبه ، فإذا رأى سقطة أو كلمة عوراء وجد بغيته وما يناسبها ، فجعلها فاكهته ونقله [٢] .

ولا شك أن التحاور مع أصحاب هذه النفسية يحتاج إلى التذكير الدائم بأنه ليس أحد من أفراد العلماء إلا وله نادرة ينبغي أن تغمر في جنب فضله وتُجتَنب . مع التخلق بأدب الاعتراف بالخطأ إن وقع منا ، وعدم الدفاع عن الأخطاء أو تبريرها ، لأن ذلك هو السبيل إلى إقامة جسور التواصل مع أصحاب النفسية المتصيدة التي يجب أن يكون شعار الحوار معهم :

من الذي ما ساء قط ومن له الحسنى فقط

- النفسية الهروبية : وهي التي يسيطر على أصحابها فكرة أنهم لا يملكون فعل شيء في مواجهة المتآمرين عليهم ، فيدفعهم ذلك إلى الهروب من مواجهة تجاربهم الفاشلة ومحاولة معرفة الأخطاء التي تسببت في الفشل ، إلى تبرير هذه التجارب بما يبرئ ساحتهم ، ويضع المسؤولية على الآخرين الذين لا يكفون عن التآمر ضدهم !

ولا شك أن التحاور مع هؤلاء يحتاج إلى دوام التذكير بأن العوامل الداخلية في أي عمل هي التي تعطي العوامل الخارجية تأشيرة العمل والتأثير ، وأن علينا أن نتقن العمل بدلاً من أن نبرر الفشل ، ونمارس عبودية الأخذ بالأسباب ضمن ممارسة عبودية التوكل .. ونعلم علم اليقين أن أول خطوة في طريق ضرب تآمر الآخرين هي التحرك بفاعلية وإيجابية في حدود الاستطاعة مع الحذر الواجب وعدم اليأس .

---

[٢] ابن القيم : مدارج السالكين ، ج١ ، ص٤٣٥ ، بتصرف يسير .

وهكذا .. تحتاج كل نفسية إلى طريقة في الحوار تختلف قليلاً أوكثيراً عن الأخرى ، ومن هنا يصبح من الأهمية بمكان معرفة نفسيات الآخرين الذين نتحاور معهم .. فإذا جهلنا من نتحاور معهم لأي سبب ، فإن أسلوب جس النبض عبر أسئلة عن أمر عام ليس لها علاقة مباشرة بموضوع الحوار قد تكسبنا بعض الخبرة عن الآخرين ، وتعطينا فرصة التعرف على أفكارهم ونفسياتهم من خلال ميولهم وطريقتهم في الإجابة ، بل وحتى من خلال نبرات أصواتهم في الرد وإشارات أيديهم المصاحبة لها .

٣- نقاط التحاور :

في غياب التحديد الدقيق لنقاط التحاور تتحول أكثر حواراتنا جدلاً عقيماً سائباً ليس له نقطة ينتهي إليها .. لذلك فإنه من أهم خطوات الإعداد الجيد للحوار معرفة نقاط التحاور ، والبدء بالأهم منها ، وترك غير المهم من فضول العلم والكلام وغيره من الأمور التي تفرق بنا سبلها عن أصل الموضوع وأساس القضايا ،

فيتبعثر الجهد ويضيع الوقت ..

ولكي نحفظ جهدنا ووقتنا فإننا قبل كل حوار نقوم بإعداد نقاط التحاور إعداداً جيداً ، ونعمل في الوقت ذاته على تقليل المفاجآت الفكرية غير المتوقعة .. تلك المفاجآت التي يكون لها آثار سلبية عميقة في سير الحوار ، بدفعه إلى التشعبات والتفريعات التي تمزق معها الموضوع الأساس ويضيق وقت الحوار عن مناقشته .

ولا شك أن الإعداد الجيد لنقاط التحاور يستوجب أن تكون لدينا القدرة قبل الحوار أن نجيب على أسئلة من أمثال : هل هذه النقطة مهمة ؟ وما مدى أهميتها ؟ .. وهل يمكن التحوار حولها أو تهميشها ؟ وما موقفنا إذا رفض الآخرون قبولها .. إلى غير ذلك من الأسئلة التي تمثل الإجابة عنها الطريق إلى الحوار المثمر ، ولا يصل الحوار في غيبتها إلا إلى الطريق المسدود .

(ب) الصمت الواعي :

إذا كان السماع الكامل للآخر من أهم ضوابط الحوار ، فإن الصمت الواعي هو وسيلة هذا السماع التي تحقق منه الفائدة القصوى ..

إن الصمت الواعي يستلزم قدرات خاصة لاستيعاب ما يقوله الطرف الآخر وتخزينه في الذاكرة بصورة منظمة لاسترجاعه في الوقت المناسب للحوار .. وهذا يعني أن نعرف أثناء صمتنا : حتى متى يجب أن نسمع ؟ ومتى يجب أن نتكلم ؟ وماذا نقول إذا تكلمنا ؟ .. فليس كل ما يعرف يقال ، وليس كل ما يقال يقال في كل

وقت ، وليس كل ما يقال في كل وقت يقال لأي أحد .. بل كما يقول الشاطبي (رحمه الله) : ليس كل ما يعلم مما هو حق يطلب نشره وإن كان من علم الشريعة ، ومما يفيد علماً بالأحكام بل ذلك ينقسم : منه ما هو مطلوب

النشر وهو غالب علم الشريعة ، ومنه ما لا يطلب نشره بإطلاق ، أو لايطلب نشره بالنسبة إلى حال أو وقت أو شخص [1] .

وإذن : ففي بعض الأمور يكون الصمت هو الواجب ، وفي أمور أخرى يكون الكلام هو الواجب .. والصمت الواعي هو فن التوفيق بين واجب الصمت وواجب الكلام .. وضابطه أنك تعرض مسألتك على الشريعة ، فإن صحت في ميزانها ، فانظر في مآلها بالنسبة إلى حال الزمان وأهله ، فإن لم يؤد ذكرها إلى مفسدة ، فاعرضها في ذهنك على العقول ، فإن قبلتها فلك أن تتكلم فيها ، إما على العموم إن كانت مما تقبله العقول ، وإما على الخصوص إن كانت غير لائقة بالعموم ، وإن لم يكن لمسألتك هذا المساغ ، فالسكوت عنها هو الجاري وفق المصلحة الشرعية والعقلية [2].

إن للصمت وظائف حوارية ضخمة حين يحسن استخدامه ، أما حين يُساء استخدام الصمت فيلتزمه المحاور دائماً وفي كل الأحوال ، فإنه يعطي الآخر إحساساً بعدم جديته ، بل قد يحسب الآخر أن هذا الصمت لون من ألوان عدم الترحيب وعدم التجاوب معه ! !

وإذن : فلابد من اكتساب القدرة على الصمت الواعي الذي يحقق الوسطية بين رد الفعل السريع الذي لا يُنْتِج إلا الخسائر الحوارية ، وبين رد الفعل المتأخر الذي يبدد الوقت والجهد دون فائدة .

(ج) التسلسل المنطقي :

في كل حوار ناجح يمثل التسلسل المنطقي المقدمة الأولى لهذا النجاح ، ومن هنا فإن من فقه المحاور الذكي أن يتسلسل فيما يقدمه للآخر تسلسلاً منطقياً يقدم فيه الأسباب والحيثيات التي تؤدي إلى نتائجها في غاية اليسر والهدوء .. ولا يعني ذلك أن يتسلحف المحاور بأفكاره أو يُبقي عليها في بيات شتوي متوقفة عن الحركة ، وإنما يعني أن يتلطف في تقديمها للآخر ، فإن كان ثمة أفكار غريبة على نفس الآخر وعقله فلا يفاجئه بها ، بل يقدم بين يديها مقدمات تؤنس بها وتدل عليها حتى لا تكون فتنة له ؛ كما قال عبد الله بن مسعود : ما أنت بمحدث قوماً حديثاً لا تبلغه عقولهم ، إلا كان لبعضهم فتنة . وقال عروة بن الزبير : ما حدثت أحداً بشيء من العلم قط لا يبلغه عقله ، إلا كان ضلالة عليه . فليس الناس طرازاً واحداً ، والعقول تتفاوت ، والأفهام تتباين ، ولابد من مراعاة هذا التباين وذلك التفاوت .

---

[1] الشاطبي : الموافقات ، ج ٤ ، ص١٨٩ ، ١٩٠ .

[2] المصدر السابق ..

وتأمل ذكره (عز وجل) قصة زكريا وإخراج الولد منه بعد انصرام عصر التشبيه وبلوغه السن الذي لا يولد فيه لمثله في العادة ، فذكر قصته بين يدي قصة المسيح وولادته من غير أب ، فإن النفوس لما آنست بولد بين شيخين كبيرين لا يولد لهما عادة سهل عليها التصديق بولادة ولد من غير أب [1] .

وقد راعى النبي –صلى الله عليه وسلم– أحوال الناس وأفهامهم ، فترك بعض الأمور التي لا يدركها فهم الناس أو فهم بعضهم ، فقال لعائشة (رضي الله عنها) : يا عائشة لولا أن قومك حديثٌ عهدهم قال ابن الزبير : بكفر لنقضت الكعبة فجعلت لها بابين : باب يدخل منه الناس ، وباب يخرجون [2] .

وإذن : فإنه لابد للمحاور من الاقتصار فيما يقول على قدر فهم الآخر ، فقد قيل بحق : كِلْ لكل عبد بمعيار عقله ، وزنْ له بميزان فهمه ، حتى تسلم منه وينتفع بك ، وإلا وقع الإنكار لتفاوت المعيار [3].

ولا شك أن مما يفيد في ذلك ، ويسهل الطريق أمام المحاور لإقناع محاوره ، أن يضع المحاور نفسه مكان محاوره ، ويحاول التفكير في القضية المعروضة للحوار بمثل عقلية محاوره ، والنظر فيها من نفس الزاوية التي ينظر منها . فإذا فعل ذلك تحقق له بإذن الله الدخول إلى قلب محاوره بما يريد من أفكار ، وأدى حق العلم عليه ، كما قال كثير بن عروة : إن عليك في علمك حقاً ، كما عليك في مالك حقاً ، لا تحدث بالعلم غير أهله فتجهل ، ولا تمنع العلم أهله فتأثم ، ولا تحدث بالحكمة عند السفهاء فيكذبوك ، ولا تحدث بالباطل عند الحكماء فيمقتوك .

(د) التساؤل الهادف :

الأسئلة هي وسيلتنا لأهداف متعددة ، فهي وسيلتنا للتعرف على الآخر ومنزلته وعلمه ، كما في سؤال النبي –صلى الله عليه وسلم– لوفد عبد القيس : من القوم ؟، وهي وسيلتنا للوصول إلى معلومة نافعة لترتيب أفكارنا أثناء الحوار ، كما وقع من ضمام بن ثعلبة حين سأل النبي –صلى الله عليه وسلم– : من خلق السماء ؟ ومن خلق الأرض ؟ .. ثم استحلف بخالق هؤلاء على ما يريد التثبت منه .

والأسئلة هي وسيلتنا لتحويل موضوع الحوار إذا أردنا ، وهي وسيلتنا لتنشيط عملية التحاور ، أو اختبار صحة بعض المعلومات ، وإثارة تفكير الآخر .. إلى غيرها من الأهداف .

ولأن الأسئلة بهذا القدر من الأهمية في عملية التحاور ، فإنه من الضروري جداً أن نعرف كيف نصوغ الأسئلة ؟ ومتى نثيرها ؟ وما هي أولوياتها ؟ وما هو النوع المناسب منها لما نريده من الحوار ؟ ..

---

[1] ابن القيم : إعلام الموقعين ، ج٤ ، ص١٦٣ .

[2] أخرجه البخاري : كتاب الحج ، باب فضل مكة وبنيانها ، ومسلم : كتاب الحج باب ، جدر الكعبة وبابها ، والنسائي : كتاب المناسك ، باب بناء الكعبة .

[3] الغزالي : الإحياء ، ج١ ، ص٧١ .

– أساليب التساؤل : للتساؤل أساليب متنوعة ، فمنها أسلوب الأسئلة المغلقة ، ومنها أسلوب الأسئلة المفتوحة ، ومنها أسلوب تتابع الأسئلة الذي يبدأ بالأسئلة المفتوحة ليصل إلى الأسئلة المغلقة تماماً .

– فأما الأسئلة المفتوحة : فهي الأسئلة التي تسمح للآخر بالإجابة عن السؤال من أي زاوية يريدها ، وبكم المعلومات التي يحب ذكرها ، مثل أن نقول : ما رأيك في كذا ؟ أو ما هي الوسائل التي تقترحها للإفادة من كذا ؟ .

ومزايا هذا النوع من الأسئلة أنه يجعل الآخر يتكلم ونحن ننصت فقط ، فنحصل منه على أكبر قدر من المعلومات ونتعرف على الطريقة التي يفكر بها .. كما أن لهذا النوع من الأسئلة ميزة كبيرة ، وهي أن الآخر لا يشعر معها بأي رهبة أو صراع [1] ، ومن ثم : فإن هذا النوع من الأسئلة هو المناسب لبدء الحوار وتحقيق الانسجام المبدئي بين طرفي الحوار .. والمحاور الجيد هو من يبدأ حواره مع الآخر بمجموعة من الأسئلة المفتوحة والمحايدة والتي توحي للآخر أن درجة قناعته بطرفيها متساوية ، وبذلك يحقق هدفي التعرف على الآخر دون استنفاره ، وبالتالي : تحقيق الانسجام معه بصورة طيبة وتلقائية ..

– وأما الأسئلة المغلقة : وهي الأسئلة التي تقيد الآخر بوضع الإجابة في إطار محدد .. مثل أن نسأل : هل توافق هذا الأمر أو تخالفه ؟ .. ما دليلك على قولك ؟ .. من قال بذلك ؟ .. إلى غيرها من الأسئلة التي تميز بسيطرة السائل على الأسئلة والأجوبة معاً ، وبطريقة تمكنه من الوصول إلى هدفه من أقرب طريق .

وأما الأسئلة المتتابعة من الانفتاح إلى الانغلاق التام : فهي أسئلة متدرجة يحاول بها السائل الوصول إلى أهـــداف تتفق مع ما يتبنى من الأفكار عبر الانغلاق المتدرج الذي لا يسمح للآخر بالتفصيل في المواضع التي لا يريد فيها السائل إلا الفكرة المجملة ! !

ولا شك أننا لابد أن نتدرب على عدم الخضوع لهذا الأسلوب في الأسئلة ، ونتعلم كيف نتدخل أحياناً لصياغة السؤال أو التعليق عليه بصورة أو بأخرى حتى يفهم الآخرين ما نقصد من الإجمال الذي نجيب به على الأسئلة المغلقة تماماً .

إنه من الضروري لنا في كل حواراتنا أن نسأل ونستوضح قبل أن نصدر حكماً أو نرفض رأياً ، ولا بأس بتنوع الأسئلة حسب الحاجة حتى يتضح لنا الأمر جلياً .. ذلك أن العلم سؤال وجواب ، ومن ثم قيل : حسن السؤال نصف العلم [2] .

---

[1] مستفاد من كتاب : مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي ، د حسن محمد وجيه .

[2] ابن حجر : فتح الباري ، ج١ ، ص١٤٢ .

(هـ) فن الممكن :

في بعض حواراتنا قد تختلط لدينا الأمنيات بالإمكانيات ، فندور في أحلام أمانينا بدلاً من التقدم إلى معطيات واقعنا ، وتضيع جهودنا الحوارية دون تحقيق الممكن .. ولكي نتخلص من هذا المرض الحواري الخطير ، لابد لنا أن نتعرف قبل كل حوار على عدة بدائل للحوار ، لنختار الممكن منها إذا فشلنا في تحقيقها جميعاً ، فإذا بدأ الحوار فليكن شعارنا : فن الممكن في حوار مستحيل .. لا نترك فرصة تحقيق هدف صغير ممكن جرياً وراء محاولة تحقيق حلم كبير مستحيل ! !

فإذا كنا نهدف من حوارنا إلى إقامة علاقات تعاون مع الآخرين ، و لم نقدر على تحقيق هذا الهدف لعلامات ظهرت في الآخرين من الانتصار للنفس ، وحب الغلبة والميل للمنازعة والمخاصمة .. فلنستثمر حوارنا في محاولة إيجاد علاقة طيبة أو التعرف على مدى استعدادهم لإقامة علاقات التعاون في المستقبل .

فإذا فشلنا في ذلك أيضاً ، و لم نقدر على اجتثاث جذور الخلاف بيننا وبينهم ، فلنحاول أن يكون هذا الخلاف في أضيق الحدود ، ولنضع بيننا وبينهم قاعدة : إن الخلاف في الآراء لا يصنع لقاء القلوب .

وهكذا نبقى حريصين على الإفادة من الحوار بقدر الممكن ، ولا نطمع فيما يستحيل .. فمن مشى من محاورينا معنا إلى نهاية الشوط فهو أخ لنا نسعد به ، ومن مشى قدراً يسيراً نقبل منه ذلك وندعو له بالجزاء الأوفى من الله .. بل كل من أعطانا أي قدر من التعاون فنحن لا نستغني عنه .. ومن استطعنا تعديل مساره إلى الأفضل فنحن لا نزهد فيه .

إن الناس تتفاوت أقدارهم وقدراتهم ، ولا يستطيع إنسان تحقيق الفائدة من جميعهم إلا أن يكون عمله في إطار فن الممكن .

* * *

المبحث الثالث ..

معوقات الحوار

المتأمل في أكثر حواراتنا الإسلامية يجد أن بعضنا يحمل في كيانه جراثيم تمنع الحوار الصحي ، وتعوق تنمية أفكارنا وتلاقحها خلال الحوار ! !

ومن هنا ؛ فإن كل خلاف في حواراتنا لا يُنتج إلا حرق جسور التواصل بيننا ، لنصل إلى حالة اللا حوار .. ومن ثم : الفرقة والتناحر ..

ومن هذه الجراثيم ـــ أعني المعوقات ـــ ما يلي :

• التعصب والحزبية :

جناحا التعصب هما : ضعف النفس وجهل العقل .. ومن ثم : يؤدي التعصب إلى الحزبية التي يبتلى بها كثير من المنتسبين إلى طائفة في العلم أو الدين أو إلى رئيس معظّم عندهم ، فإنهم لا يقبلون من الدين لا فقهاً ولا رواية إلا ما جاءت به طائفتهم . [1] ولا يميلون إلا إلى الاجتماع برفقائهم في الطائفة نفسها أو الحزب الذين يحملون أفكارهم نفسها ، فإذا اجتمعوا بمن يخالفونهم في بعض الآراء ؛ فهم معزولون عنهم بحاجز نفسي هو اهتمامهم بسحق المخالف وإفحامه ، بل وإذلاله ! !

وهم لا يرون الوجود حولهم إلا من خلال هذا اللون الحزبي الذي يوقعهم في الكثير من الأخطاء .. فهم مثلاً : يرون أن ما عندهم هو الحق المطلق ، وأن ما عند الآخرين هو الخطأ المطلق .. وهذا يدفعهم إلى التعصب ضد الآخرين والتحامل عليهم ، لأن هؤلاء الآخرين لا يمكن عندهم إلا أن يكونوا خبيثين ، ليس ما عندهم إلا خطأ لا يحتمل الصواب ! ! ومن ثم : فهم لا يرون الاستماع إلى هؤلاء الخبثاء الجهلاء ! فضلاً عن مناقشة آرائهم وعرضها على بساط البحث والنظر .. بل كل جهد الحزبيين إنما يوجهونه للدفاع عن آرائهم ، واستحضار الأدلة والبراهين للاحتفاظ بها .

وهكذا يتحول الحوار بينهم وبين الآخرين إلى سباق يحاولون فيه إسماع الآخرين ما يستطيعون من الأفكار التي يحملونها ، في جو من النزال و المصارعة الحوارية التي تواجه فيها كل كلمة بضدها ، وكل فكرة بما يقابلها ، ويقترن فيها رفع الصوت مع ضعف الحجة ، بل إن بعضنا قد يلجأ إلى تخانة الأحبال الصوتية تعويضاً عن عمق الحجة ، وكما قيل بحق الماء العميق أهدأ إذ تجد الصخب والضجيج على الشاطئ حيث الماءالضحل ولا جواهر ولا درر ، وتجد الهدوء والسكون لدى الماء الأعمق حيث النفائس والكنوز [2] .

---

[1] ابن تيمية : اقتضاء الصراط المستقيم ، ص٨ .

[2] انظر : أصول الحوار ، الندوة العالمية للشباب المسلم ، ط٣ سنة ١٤٠٨ هـ ، ص٧٦ .

إن الضحالة الفكرية وغياب نفائس الأدلة لدى الحزبيين مع التعصب المذموم .. كل ذلك : من أكبر معوقات الحوار ، ومن أهم أسباب تعكير صفو المتحاورين وترسيخ الجهالة في قلوب العوام والمقلدين ، بل أكثر الجهالات إنما رسخت في قلوب العوام بتعصب جماعة من جهال الحق ، أظهروا الحق في معرض التحدي والإدلال ، ونظروا إلى ضعفاء الخصوم بعين التحقير والازدراء، فثارت من بواطنهم دواعي المعاندة والمخالفة ، ورسخت في قلوبهم الاعتقادات الباطلة ، وتعذر على العلماء المتلطفين محوها مع ظهور فسادها [٣] .

إننا نرى في جلسات الحوار بين الحزبيين كيف تتزاوج الأفكار دون أن تنجب أفكاراً جديدة .. وما ذلك إلا لأن الحزبية تؤدي إلى العقم الفكري الذي لا يرى في الحوار إلا لوناً من ألوان النزاع الذي يجب تجنبه إذا أردنا أن تبقى علاقاتنا وصلاتنا .. وهذا من عجائب التفكير الحزبي ، وأعجب منه : أن الحزبيين إذا وجدوا آية من كتاب الله توافق رأيهم أظهروا أنهم يأخذون بها ، وإذا وجدوا آية نظيرها تخالف قولهم لم يأخذوا بها ، وطلبوا لها وجوه التأويل وإخراجها عن ظاهرها حيث توافق رأيهم ، وهكذا يفعلون في نصوص السنة سواء : إذا وجدوا حديثاً صحيحاً يوافق قولهم ، أخذوا به ، وقالوا : لنا قول رسول الله –صلى الله عليه وسلم– كيت وكيت ، وإذا وجدوا مئة حديث صحيح بل وأكثر تخالف قولهم ، لم يلتفتوا إلى حديث منها [٣] .

إن من يدخل ساحة الحوار بقوالب فكرية معدة مسبقاً وانتماءات حزبية مقررة سلفاً : إنما يدخل الحوار لتقرير رأيه ، والمدافعة عنه ، والتعصب له ، وليس عنده الاستعداد أبداً أن يتنازل عن رأيه ، حتى وإن تبين له خطؤه .. ومن هنا : تتصدع جسور التواصل بين المتحاورين ، ولا يصل الحوار إلى أي نتيجة بحال .

إن الحوار الفعال يحتاج دائماً إلى طاقة عالية من الحب ، تحرر العقل من الخوف ، وتوفر الأمان الفكري الذي يسمح بتبادل الأفكار على أساس من رؤية واضحة ومتحررة من القيود الفكرية ، وفي مقدمتها قيدا التعصب والحزبية .

- التصنيف المتعسف :

يمثل هذا المرض الحواري (التصنيف المتعسف) لوناً من ألوان الإعاقة الذاتية لسير الحوار في طريقه الواضحة المستقيمة .. ذلك أن أصحاب هذه الطريقة في التفكير يسيطر عليهم التصنيف المتعسف وغير الحقيقي للآخر ، ويجعلون من هذا التصنيف الخاطئ ما يمكن أن نطلق عليه الفلتر الذي يتلقون من خلاله ما يعرضه عليهم الآخر من أفكار ، بل ليس عندهم أدنى استعداد لتغيير هذا الفلتر مهما أتى الآخر من أقوال أو أفعال تدل على تغير أفكاره ! ! فالحوار يبدأ بالتصنيف وتُفسر الأقوال والأفعال بناءً على هذا التصنيف حتى ولو كانت لا تدل عليه ! !

---

[٣] الشاطبي : الاعتصام ، ج٢ ، ص٢٣٠ .

[٣] ابن القيم : إعلام الموقعين ، ج٢ ، ص٢١٤ ، بتصرف .

ومثل هذه الحال يشبه تماماً ما حكاه الإمام الشاطبي (رحمه الله) عن الإمام الشهير عبد الرحمن بن بطة الحافظ مع أهل زمانه ، إذ حكى عن نفسه فقال : عجبت من حالي في سفري وحضري مع الأقربين مني والأبعدين ، والعارفين والمنكرين .. إن صدقت من دعاني لموافقته سمّاني موافقاً ، وإن وقفت في حرف من قوله أو في شيء من فعله سماني مخالفاً ، وإن ذكرت في واحد منها أن الكتاب والسنة بخلاف ذلك وارد سمّاني خارجيّاً ، وإن قرأت عليه حديثاً في التوحيد سماني مشبهاً ، وإن كان في الرؤية سماني ساليّاً ، وإن كان في الإيمان سماني مرجئيّاً ، وإن كان في الأعمال سماني قدريّاً ، وإن كان في المعرفة ، سماني كراميّاً ، وإن كان في فضائل أبي بكر وعمر ، سماني ناصبيّاً ، وإن كان في فضائل أهل البيت ، سماني رافضيّاً ، وإن سكت عن تفسير آية أو حديث فلم أجب فيهما إلا بهما ، سماني ظاهريّاً ، وإن أجبت بغيرهما ، سماني باطنيّاً ، وإن أجبت بتأويل ، سماني أشعريّاً وإن جحدتهما ، سماني معتزليّاً ، وإن كان في السنن مثل القراءة ، سماني

شافعيّاً ، وإن كان في القنوت ، سماني حنفيّاً ، وإن كان في القرآن ، سماني حنبليّاً ، وإن ذكرت رجحان ما ذهب كل واحد إليه من الأخيار إذ ليس في الحكم والحديث محاباة قالوا : طعن في تزكيتهم .. ثم أعجب من ذلك أنهم يسمونني فيما يقرؤون عليّ من أحاديث رسول الله – صلى الله عليه وسلم– ما يشتهون من هذه الأسامي ، ومهما وافقت بعضهم عاداني غيره ، وإن داهنت جماعتهم أسخطت الله (تبارك وتعالى) ، ولن يغنوا عني من الله شيئاً [1] .

فانظر (رحمك الله) إلى تلك الحال التي حكاها الإمام ابن بطة ، وقارنها بواقعنا .. هل تجد فرقاً ؟

إن الكثيرين منا يدخلون الحوار مع الآخر وقد صنفوا هذا الآخر على أنه من معسكرات الخصوم .. ومن ثم : يبدؤون في مصارعته عبر حوار شعاره : قاتل أو مقتول ، تستخدم فيه الأدلة لتشويه الآخر واتهام نواياه والطعن في مقاصده ، ثم يحشد المحاور مع الأدلة الأتباع المقربين عبر تعبئة عامة مفادها أن من ليس منا

فهوعلينا وأنه لا يمكن بناء كياننا إلا عبر تدمير كيانات الآخرين ! ! .

ويبدأ الأسلوب العجيب في التصنيف ؛ فيدان الفرد عبر تصنيف خاطئ متعسف ، ثم يدان كل شخص ينتسب إليه مجرد انتساب .. فتكون النتيجة الحتمية هي ضمور الحوار الإيجابي ، ثم يتطور الأمر عبر الروح الانفعالية ليصل إلى موت الحوار تماماً .. ومن ثم : تحدث الفرقة المقيتة والتصارع المخزي .. تلك الفرقة وذلك التصارع اللذان ينتجهما الزهد في سماع الآخر ، فضلاً عن الرغبة في التعاون معه بسبب من أخطر أمراضنا الحوارية وهو : التصنيف المتعسف .

الذوات المتورمة :

[1] الشاطبي : الاعتصام ، ج١ ، ص٢٨ – ٢٩ .

الإحساس بالذات في إطار إنجاز حقيقي ، قد يكون أمراً مقبولاً .. أمّا الشعور بتضخم الذات مع العجز والفشل فهو ما نقصده بمرض الذوات المتورمة ؛ يرموهم بالسطحية ، وضيق الأفق ، والخلو من عمق الفهم .. بل إنهم يرون الآخرين قاصرين في تفكيرهم ، لم يصلوا بعد إلى النضج الذي وصلوا هم إليه ! ! .

إنهم يرون أنفسهم الأساتذة الذين يفهمون كل شيء ، ويعرفون كل الأمور ! !

إنهم يرون أنفسهم أساتذة يجب أن يُعَلِّموا ولا يتعلّموا ، ومن ثم : لا يقبلون الاستماع إلى الآخر أيّاً كان هذا الآخر وإذا جلس أحدهم في حوار مضطرّاً ، فهو يحس في أعماق نفسه أنه أعلى من المكان الذي يجلس فيه ، وأنه لا حاجة له في سماع ما يقوله الآخر ! !

إن الواحد من هؤلاء يمارس ما لا يصلح له من العلوم دون تأهل اغتراراً بقدرته وذهولاً عن حقيقة علمه ومجاله ، وتسمعه يتكلم فيما لا يحسنه ، ولم يبلغ الدرجة التي تؤهله للخوض فيه وإبداء الرأي في مسائله ، فيضع الأمور في غير موضعها فيضل ويضل [1] . ويدفعه تورم ذاته إلى ترك الحق الذي عليه الآخر ، كما أخبر بذلك الصادق المصدوق -صلى الله عليه وسلم- : الكبر : مَنْ بَطِرَ الحق ، وغَمَطَ الناس [2] ، ولا شك أن هذا الصنف من المحاورين لا يمكن أن يكون حوارهم إلا فرصة لتورم ذواتهم ، وليس لحل المشكلات أو الاختلافات المعروضة للحوار ، ولذلك تراهم يستبدون بآرائهم ، ويسرقون الأدلة والبراهين لتسفيه الآخر والتهكم منه والاستخفاف به ، مع اعتقاد خفي بأن ما يصدر عنهم سداد لا خطأ فيه ، وأن ما يصدر عن الآخرين خطأ لا سداد فيه ، ومن ثم : يعز عليهم الرجوع عما هم عليه ، فيبقون على أخطائهم لا يجدي معهم تفهيم ولا محاورة ! !

إن المحاور أجدر الناس بالبعد عن الكبر بشتى صوره ، فإن الطرف الآخر إذا رأى منه ازدراءً له واحتقاراً بالقول أو الفعل فإن ذلك ينفره منه ، ويؤدي إلى كراهته وكراهة ما عنده من الحق ، لأن الناس جبلوا على محبة المتواضعين وكراهية المتكبرين [3] ، وما أفسد علينا أكثر حواراتنا إلا التعالي على الآخرين وتجاهلهم والزهد فيما عندهم بسبب أحد أمراضنا الحوارية ، وهو مرض تورم الذات .

النظرة الأحادية :

---

[1] محمد العبدة : مقدمة في أسباب اختلاف المسلمين ، ص١٠٤ .

[2] أخرجه أبو داود : كتاب اللباس ، باب ما جاء في الكبر ، وقال الألباني : صحيح الإسناد (صحيح الجامع الصغير ٤٦٠٨) ؛ انظر صحيح سنن أبي داود ، ج٢ ، ص١٧٧ .

[3] د محسن عبد الناظر : الحوار مع أهل الكتاب ، ص١٧١ ، بتصرف .

النظرة الأحادية هي لون من ألوان الأمراض الحوارية التي يمكننا أن نطلق عليه : عمى الألوان ، حيث تسيطر على صاحبه فكرة واحدة ، يرفض ما عداها من الأفكار .. ففكرته في حقيقتها سجن يمنعه من الاطلاع على أفكار الآخرين ،ونظرته عمى يحول بينه وبين رؤية البدائل المطروحة من الآخرين ، فضلاً عن الإفادة منها .

إن أصحاب النظرة الأحادية يرون أنهم يملكون كل المعرفة ، بينما لا يرون أن الآخرين يمكن أن يملكوا ولو جزءاً من هذه المعرفة .. وحالهم في ذلك يشبه حال من ذكرهم الإمام الغزالي في الإحياء في قصة رمزية تستحق التأمل مفادها : أن ثلاثة من العميان أُدخلوا على فيل و لم يكونوا عرفوه من قبل فوضع أحدهم يده على رجله ، ووضع الآخر يده على ذيله ، ووضع الثالث يده على بطنه ، فلما خرجوا سألوهم : ما الفيل ؟ فقال الأول : الفيل : كسارية المسجد ، وقال الآخر : الفيل : كخرطوم طويل به شعر كثيف ، وقال الثالث : الفيل : الجبل العظيم الأملس ..

فأدخلوا مرة أخرى على الفيل ، وأمسكوا بجميع أجزائه ، وعندها ضحكوا من تعريفاتهم السابقة للفيل ، واستطاعوا أن يصفوه على حقيقته .

وهكذا أصحاب النظرة الأحادية ، يرى الواحد منهم جزءاً من الحقيقة ، ويظن أنه يرى كل الحقيقة ؛ فيصف الأمور بغير أوصافها .. فإن حدّثه الآخر عن بقية الحقيقة التي يجهلها ، لم يكلف نفسه مجرد محاولة التعرف على ما يريد الآخر قوله ، بل يَنْقَض عليه متهماً إياه بالضلال والانحراف والجهل .. ولا يترك له فرصة الحوار ، بل يسعى لمصادرة آرائه والحجر عليه ، فيصم أذنيه ويغلق عينيه ، فلا يسمع له رأياً ولا يقبل له طرحاً .. هكذا .. مهما بلغ الآخر من الفهم والتخصص فيما يحدثه فيه ويعرضه عليه ! !

إن النظرة الأحادية هي نظرة تفتقد إلى الشمولية والتوازن وضبط النسب ، ولذلك : فهي من المعوقات الكبيرة في طريق نجاح حواراتنا ، فهل نتخلص منها ؟

الحجة الدائرية :

إذا كانت الحجة الرأسية هي إحدى ميزات الحوار .. وكانت الحجة الأفقية هي من عيوب الحوار [1] ، فإن من معوقات الحوار ما يمكن أن نطلق عليه : الحجة الدائرية .. فما هي تلك الحجة ؟

إن الحوار مثلاً يكون حول المستوى التربوي لأفراد الحركة الإسلامية ، فيطلق أحد المتحاورين حكماً عامّاً بأن المعاصرين منهم ليسوا على مستوى القدامى .. فيعترض الثاني ويسمي اثنين أو ثلاثة من أفراد الحركة الإسلامية

[1] راجع إن شئت : (ضوابط الحوار) .

المعاصرين .. وهنا يقول الأول : نعم .. ولكني لا أرى أن من ذكرهم من المعاصرين بالمعنى الصحيح .. فيجيبه الثاني : وكيف تميز المعاصرين من القدامى ؟ فيرد الأول : باستطاعتك أن تعرفهم بمستواهم التربوي الفائق !

وهكذا .. يعود الحوار إلى المكان نفسه الذي بدأ منه وكأنه يسير في دائرة ! ! .

ولا شك أن أصحاب هذه الحجة الدائرية يغلب عليهم التنظير والسفسطة ، مع قلة من طرق مسدودة .

ومن هذه المغالطات الحوارية : أن يعمد أحدهم إلى فكرة الآخر فيقطعها أجزاءً صغيرة ، ثم يخضع كل جزء لامتحان دقيق ليظهره بلا قيمة وبلا فائدة ، فإذا انتهى من جميع أجزاء الفكرة خلص إلى تفاهة فكرة الآخر على الجملة ! !

ومن مغالطات أصحاب الحجة الدائرية : أنهم يحاولون إحراق الجزئيات بعرض الكليات .. فإذا تحدث المحاور عن ضرورة الحجاب مثلاً ، تأوه هؤلاء وبدؤوا في عرض آلام الأمة وأحزانها ليحيدوا عن مواجهة الموضوع الأساس للحوار [١] .

ومن مغالطاتهم أيضاً : أن يستدل الواحد منهم على ما يراه بمؤهلاته العلمية ، أو قناعته الشخصية ، أو يمينه المغلظة .. هكذا ، وكأن مؤهلاته تصلح بديلاً عن الحجة الواضحة .. أو أن قناعته الشخصية يمكن أن تحل محل الفكرة المقنعة .. أو أن يمينه المغلظة يمكن أن تكون دليلاً ؟ !

وهكذا تتعدد المغالطات الحوارية من الاحتجاج بالواهيات من الأدلة إلى الاحتجاج بالكثرة من الدهماء على الباطل لمجرد كثرتهم .. إلى غير ذلك .

ومن طرائف هذا الصنف من المحاورين : ما حكاه الماوردي (رحمه الله) قال : رأيت رجلاً يناظر في مجلس حفل ، وقد استدل عليه خصمه بدلالة صحيحة ، فكان جوابه أن قال : إن هذه دلالة فاسدة ؛ ووجه فسادها أن شيخي لم يذكرها ، وما لم يذكره الشيخ لا خير فيه ! ! [٢].

فتأمل (رحمك الله) هذه الحجة وأمثالها مما لا يفيد معها منطق ولا يجدي معها برهان .. ألا ترى أن الحوار لا يمكن معها الاستمرار فيه ؟ وأن النتيجة البدهية لها هي دوران الحوار في حلقة مفرغة بسبب من ترك محكمات الأدلة إلى متشابهاتها ، بل إلى ما ليس من الأدلة ، وإنما هو حجة وهمية نطلق عليها جدلاً الحجة الدائرية ...

---

[١] د طارق الحبيب : كيف تحاور ؟ ص٧٢ ، بتصرف .

[٢] الماوردي : أدب الدنيا والدين ، ص٧٨ .

*وثمة معوقات أخرى لا توقف الحوار فقط ، بل يصبح الحوار معها أمراً مستحيلاً ، نذكر منها أحدها لكي ندرك أنه مع التزامنا بضوابط الحوار ، وإتقاننا لأساليبه ، ومعرفتنا بمعوقاته .. فإن كل هذا لا يعني بالضرورة قبول الآخر لما نقول من أفكار أو نعرض من آراء ..

وهذا العائق هو ..

كراهية الآخر :

في بعض الحوارات يظهر الحق جليّاً ، ولكن يبقى صراع الآخر قائماً بتأثير عوامل نفسية لا يجدي معها دليل ولا منطق .. ومن هذه العوامل النفسية : كره المحاور لمن يحاوره ، ذلك الكره الذي يدفعه إلى رفض ما عنده وإن كان صواباً .. وذلك كحال اليهود مع النبي -صلى الله عليه وسلم- ؛ فقد كانوا يعرفون الحق قبل

ظهوره -صلى الله عليه وسلم- ، فلما جاءهم هو به لم ينقادوا له حسداً وكرهاً .

إن من يدخل الحوار وقد انطوت نفسه على كره الآخر تراه يشتد في الحوار حول ما يعرضه الآخر عليه من أمور لو أتته من غير هذا المحاور لقبلها بلا جدال .. ومن هنا : فإن أمثال هذه الحوارات تفتقد الاعتماد على الحجة ، بل هي في الحقيقة حوارات (طرشان) لا يسمع طرفٌ فيها الآخر ، وإنما يتفنن كل طرف في أساليب العداء تجاه الآخر ، تلك الأساليب التي تبدأ بوصم المخالف بأقبح الألقاب وأحط الأسماء ، ثم تنتقل خطوة أخرى في العداء : فيبدأ المكر والكيد والتربص بأمر السوء حتى يصل العداء إلى أسلوب لأقتلنك حيث يرى الآخر أن قتل محاوره هو البديل للحجة والبيان ، فيحل السيف والسنان محل القلم واللسان ، وتصبح المواجهة الوحشية والإرهاب والعدوان هي وسائل التحاور .. أو إن شئت قلت : وسائل فرض الرأي على الآخر ..

وهكذا يعود الحوار إلى جاهلية الفكر التي واجهها رسول الله -صلى الله عليه وسلم- بالدعوة لتدبر الأمور والتفكر فيها ، بينما يريد من يتربص بنا السوء من بني جلدتنا أن يرجعوا إلى التحاور وفق ضوابطها في الصراع والتناحر ، وعبر أساليبها التي تحرق جسور التواصل بين المتحاورين لتصل بهم إلى الفرقة والتشرذم والشتات والعار ..

* * *

الخاتمــة

لا شك أن التوفيق بين ما يقتضيه التلخيص من الإيجاز والتكثيف ، وما يتطلبه الوضوح من البيان والتفصيل ، هو مهمة صعبة ، فأسأل الله أن أكون قد وفقت في هذا الكتيب إلي أن أكون بين ذلك قواماً .. وأدعوه سبحانه أن يجعل ما يحويه من أفكار طريقاً نحو الإثراء الفكري ، و تشجيع المربين و المتربين علي الحوار ، واليقين بأن فهم المنهج يكون بحرية العقل ، لا بالترديد الأعمى .. وأنه لا سبيل إلي ذلك إلا من خلال فكر نقدي ، يراقب الأفكار بدون ملل ، ويدخل التصحيح على الخطأ .. يغربل الحقيقة ، ويخصب العقل ، ويشحذ الفاعلية ، ويحصحص الحق .. يؤمن أنه من حق كل إنسان أن يكون له صوت مسموع ، وأن يعبّر عن خطابه النقدي بطريقة أو بأخرى ، وأن يشترك بشكل أو آخر في معركة الدفاع عن هذا الحق ، حتى لا يصح فى النهاية إلا الصحيح ، ولا يثبت إلا الصواب .. كل ذلك من خلال حوار مبدع يجعل الحرية هي قاعدة الوعي ، ويؤمن أن التغيير هو غايته ..

وليس هذا رأيا لي أسجله ، وإنما هي محاولة للمشاركة في تغيير واقع حواراتنا عن طريق الكلمة المكتوبة ..

ومن ثم فهي خطوة على الطريق يعوزها التواصل المستمر .

فليكن هذا الكتيب دعوة للكتابة المستمرة والتذكير الدائم بقواعد الحوار وفنون التحاور .. ولتكن خاتمة كلماته وصية لي ولإخواني بعدم الانقطاع عن الكتابة في هذا الموضوع النافع تحت دعوى أننا عذرنا أنفسنا ، وأدينا أمانة الكلمة بما كتبناه ذات مرة حول " لمحات في فن الحوار " .

* * *

فهرس المصادر والمراجع " حسب الحروف الهجائية "

- القرآن الكريم:

١- المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم – محمد فؤاد عبد الباقي – دار المعرفة

- السنة المطهرة:

٢- صحيح البخاري ، للإمام / محمد بن إسماعيل البخاري – دار ابن كثير.

٣- صحيح مسلم ، للإمام / مسلم بن الحجاج- دار إحياء التراث - مصر.

٤ـــ مسند الإمام أحمد ، للإمام / أحمد بن حنبل- دار إحياء التراث - مصر.

٥ـــ سنن الترمذي ، تحقيق أحمد شاكر وآخرين – دار إحياء التراث – بيروت .

٦ـــ سنن إبي داود / سليمان بن داود الأشعث

٧ـــ سنن النسائي – ترقيم أبي غدة .

٨ ـــ السلسلة الصحيحة ـــ الشيخ الألباني .

(أ)

٩ ـــ الاعتصام ـــ الشاطبي

١٠ـــ أبو حنيفة ، حياته ، عصره ، آراؤه وفقهه ـــ محمد أبو زهرة ـــ دار الفكر العربي

١١ ـــ إحياء علوم الدين ـــ أبو حامد محمد الغزالي ـــ دار الكتب العلمية

١٢ ـــ آداب البحث والمناظرة ـــ محمد الأمين الشنقيطي ـــ دار عالم الفوائد - مجمع الفقه الإسلامي بجدة

١٣ ـــ أدب الدنيا والدين ـــ أبو الحسن الماوردي ـــ دار إحياء العلوم

١٤ ـــ أصول الحوار ، الندوة العالمية للشباب المسلم ـــ ط٣ سنة ١٤٠٨ هـــ

١٥ ـــ إعلام الموقعين عن رب العالمين ـــ ابن القيم ـــ دار الغد الجديد

١٦ ــ اقتضاء الصراط المستقيم مخالفة أصحاب الجحيم ــ ابن تيمية ــ دار الكتب العلمية

(ح)

١٧ ــ الحوار مع أهل الكتاب ــ د / محسن عبد الناظر

(ر)

١٨ ــ الرد على المخالف من أصول الإسلام ــ بكر بن عبد الله أبو زيد

١٩ ــ رياض الصالحين ــ النووي ــ مكتبة المؤيد

(س)

٢٠ ــ السيرة النبوية ــ ابن هشام ــ دار الكتب العلمية .

٢١ ــ سير أعلام النبلاء ــ شمس الدين الذهبي ــ مؤسسة الرسالة .

(ك)

٢٢ ــ كيف تحاور ؟ ــ د طارق الحبيب ــ دار أقلام .

٢٣ــ كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس ــ ديل كارنيجي ــ الأهلية للنشروالتوزيع .

(م)

٢٤ ــ مدارج السالكين ــ ابن القيم ــ المكتب الإسلامي للطباعة والنشر .

٢٥ ــ مقدمة في أسباب اختلاف المسلمين ــ محمد العبدة ــ دار الأرقم .

٢٦ ــ مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي ــ د / حسن محمد وجيه ــ سلسلة عالم المعرفة .

٢٧ ــ الموافقات ــ الإمام اشاطبي ــ دار إحياء التراث العربي .